輸出仕様産地育成型による木材の輸出ビジネスモデル策定
第１回ビジネスモデル検討会　議事録

■日時：　2008 年 11 月 26 日（水）13:00～16:00
■場所：　宮崎県林業会館　会議室
■出席：

【委員】
宮崎県木材利用技術センター構法開発部長　飯村委員
アイ・ビー・エー代表（ジェトロ認定貿易アドバイザー）　河野（正）委員
宮崎県環境森林部木材流通対策監　河野（憲）
東京大学大学院農学生命科学研究科森林科学専攻教授　白石委員長
アジアネット代表　田中委員
宮崎県森林組合連合会代表理事副会長　坂東委員
【オブザーバー】
農林水産省大臣官房国際部輸出促進室　野木国際専門官
林野庁 林政部木材利用課　尾山木材専門官
宮崎県山村・木材振興課　古谷主任主事
【事務局】
宮崎県森林組合連合会指導部　田之上部長
宮崎県森林組合連合会指導部　企画課　長谷川課長
三菱総合研究所（MRI）　渋谷、蜂谷、岡田

■ 議事：

１．開会

２．趣旨説明（MRI より）

３．事業実施者あいさつ（坂東委員より）

宮崎の林業はスギを中心とした林業で、素材生産量は北海道について第 2 位である。
当会市場の木材平均価格は 1m³ あたり昭和 54 年度の 3 万 5000 円をピークに下降傾向にある。本年の６～７月時点では 9 千円を割り込んだ。伐出経費を除くと森林所有者にお金が残らず、伐採跡地に再造林化されない状況にあり、森林の循環利用に支障をきたしている。

県産材需要拡大のため中国に販路を求め、木材価格の安定化に努力し、林業経営への意欲を喚起している。

これまでに原木 6000m³、製材品 150 m³ を輸出してきた。ほとんど商社を介さず、コンテナを使った小口の輸出で直接最終消費者に届けている。木材は寺院や内装材に使用されている。

ロシアの関税や、木材の違法伐採に対する国際的な批判の高まり、温暖化による環境保護問題への関心の高まりなど、林業を取り巻く環境は変化している。

伐期にある人工林より、中国・韓国の富裕層を対象とした出材を意識している。健康重視の住宅への関心の高まりに乗じ、省エネ・健康・環境配慮をテーマに、高級品としてのブランド化を企図している。

輸出手続き、輸送コストの低減による価格競争力の向上、高所得者層への PR 強化、木造住宅の普及宣伝と施工技術者の育成確保、日本と異なる流通形態への対応が目下の課題となっている。

原木については中国や韓国のバイヤーからの引き合いはあるものの、商談まで進展し難いのが現状である。

中国・韓国で住宅着工床面積のほとんどを占めるコンクリート構造建物の内装工事に用途を求めることも重要だと認識している。

特に韓国については、一時のブームに終わらせることなく、安定した取引につなげていきたいと考えている。

円高により輸出は難しくなっているが、県内８つの森林組合や民間と連携強化を図って対応してゆきたい。木材と技術を一体とした輸出の取組を考えている。

４．委員紹介

委員各位の自己紹介。

５．議事選任および委員長選任

白石委員が委員長として選任された。

６．議事

(1)　中間報告

MRI より「資料１」を説明。

(2) 意見交換

野木専門官：韓国では在来工法の位置づけが低く評価されているが、ある程度の取引量があればターゲット市場として可能性があるのではないか？日本より規格を提案することはできないか？また、P&B 工法に可能性を求めることはできないか？

MRI：P&B 工法に技術的な未熟さがあるのであれば、そこで日本の技術を訴求する手はある。在来 P&B 工法は市場が限られているという見方もあるが、可能性については再検討したい。

白石委員長：1,000m^3 という目標値は控えめではないか？

MRI：1,000m^3 は中間目標であり、最終目標は 4 万 m^3 である。

白石委員長：韓国では新設住宅着工総床面積のうち木造が占めるのはわずか 0.2%ということであるが、最近のトレンドはどうか？

MRI：木造住宅の件数自体は伸びている。2005 年 2,300 戸、2006 年 4,600 戸、2007 年度は 1 万戸になるという予測がある。

野木専門官：宮崎県側で韓国市場について得ている情報はないか？

古谷主任主事：宮崎県では木造住宅の取組が始まってまだ１～２年で、企業でもまだ手探り状態である。韓国で木造住宅に関するニーズが高まっているのは事実であるが、人口の集中する都市部には土地がないため、一戸建てといえば郊外になる。また、客層は富裕層限定である。他方、政府は戸建て住宅を推進する姿勢を示している。

野木専門官：欧米の 2×4 住宅市場に参入するためには材工一体で輸出する必要がある。韓国に日本の在来軸組工法が参入する余地はあるのか？韓国政府が政策的に推し進めているのは P&B 工法である。韓国の文化・伝統の復興を企図しつつ、成長しつつある人工林を将来的に活用可能なようにその受け皿を仕込んでおきたいという思惑を聞いている。現在の市場は小さい。政策誘導を考慮すると日本型の在来軸組工法よりも P&B 工法に可能性はないか？但し、十分な市場規模があるかはまた別の問題である。

白石委員長：スギを活用した P&B 工法の可能性を視野に入れているということか？

野木専門官：現在、韓国国内では素材生産が限定的であるため、外材の利用が前提となる。距離を考えれば購入先は日本かロシアということにはならないか？

飯村委員：韓国の法規的には２×４以外の木造住宅の基準は存在しない。在来の P&B 工法については既得権を得ている形である。

田之上部長：日本から輸出されている在来軸組住宅については、個別の申請でパスし

ている状況である。在来軸組工法を取り入れながら韓国風のアレンジが施されている。

白石委員長：韓国での住宅用構造材の可能性については再検討されたい。

野木専門官：県森連として韓国に原木を輸出しているが、どういった形で消費されているのか？国内の製材業界との住み分けを考える必要がある。国内よりも海外に出荷した方が高く売れるのであれば、輸出の動機となり得る。ただ、原木が現地でどのように消費されるかについては、できれば追跡しておきたい。

MRI：一旦原木で輸出してしまうと、供給側としてその用途の追跡は難しい。用途については考慮する必要がある。後半の資料の中で考えたい。

飯村委員：韓国の木造住宅市場においては、不況の影響は小さいように見受けられるが、ここは正確に捉える必要がある。

MRI：購入層が富裕層なので不況の影響が少ないということか？

野木専門官：香港でも同様である。日本産の農林水産物を購入するのは一部の超富裕層であるため不況の影響は少ない。

MRI：:超富裕層を顧客として確保できれば、そこに届ける方法を考えることに専心できる。

野木専門官：付加価値が高い製品を輸出したい。とすれば、県内の木材加工業界と連携して輸出の取組を検討することが望ましい。

白石委員長：エクステリアについての委員各位の見解を伺いたい。

飯村委員：カナダ産レッドシーダーの代替としてのエクステリアの輸出実績があるが、クレームを招いたことがある。

白石委員長：ターゲットとしては輸出の可能性はあるが、気をつけなければいけないということである。

野木専門官：韓国視察の際、ウッドデッキが非常に粗末に扱われていたという報告があるがいかがか？

古谷主任主事：韓国で視察した際に、エクステリアとして利用される場合に、地面に近い場所で使われているケースを目撃した。建築時の見栄えのために実用性を考慮せず使用しているとのことであった。

野木専門官：劣化したら交換するという考え方であれば、商機として捉えることもできるが、信用を損なう恐れもある。情報発信とセットで考えていく必要がある。

飯村委員：カナダでは取扱説明書を添付するなど、メーカー側の逃げ道を用意している。

河野（憲）委員：宮崎県では H15 年から海外輸出の取組に対して助成を行っている。中国では苦戦しているが、対韓国は成長している。実力のある企業との協力体制を確立し、技術をセット販売できたことが勝因と分析している。将来的には韓国側から CAD 図面を受け取り、宮崎県側で NC 加工し、出荷するという流れを検討している。県としてこれを支援してゆきたい。

河野（正）委員：韓国市場における壁材・天井材に可能性はないか？

MRI：技術的には問題ないが、需要が少ないと考えている。

河野（正）委員：老人福祉施設などの共有空間では、ムクの壁材が評価されている。福祉施設、店舗、あるいは住宅の壁材、天井材にムク材を使用する可能性はないか？

飯村委員：韓国の建築基準法では高層住宅の内装材に制限がある。一方、中層・低層に制限はない。韓国仕向けの場合、角材、建設材は、高層には使えないが低層には使える可能性がある。

駒田参事：一本の丸太から床材や壁材、天井材だけが取れるわけではない。全体として余すことなく利用して欲しい。輸出した原木もそのような使い方を期待している。

野木専門官：丸太で出荷するのか、製材品で出荷するのかを整理する必要がある。

(3)　調査計画について

MRI より資料２を説明。

(4)　意見交換

河野（憲）委員：設計士とは木造住宅の設計士のことか？

MRI：ここでいう設計士とは、マンション購入者等より内装設計を受託する業者、すなわちインテリアコーディネーターに近い。

MRI：現地の調査会社を起用して、中国・韓国で調査を実施するが、深掘りすべき対象の絞込みを行うために各位からご意見をいただきたい。

白石委員長：同一エリアで複数個所への訪問を考えているのか？

MRI：大連エリアと上海エリア等、特性の異なるエリアで調査を実施したいと考えている。

田之上部長：当初は原木・製品ともに輸出の可能性を模索していたが、両方同時に取

り組むことの難しさを感じている。まずは、製品を通じて宮崎スギの使い方を示すことに注力したい。そこで支持を得られれば、原木輸出の展望も開けるはずである。製品サンプルを持って現地調査を進めたい。

MRI：１次調査では市場の概況を把握し、２次調査では仮説検証を企図した調査を進めたいと考えている。

飯村委員：大口ルートと小口ルートを見極める必要がある。韓国には大口をさばくルートがあると思われる。設計士にアプローチするにしても、事業規模の大きいところを選びたい。韓国では財閥系が強いので、量販を企図するのであれば線は細いが財閥ルートを開拓したい。次年度の出荷目標を達成するために、場合によっては大手商社との取引も検討する必要があるのではないか？

野木専門官：県森連としては中国でも韓国でもよいのか？

田之上部長：輸出先としては、どちらでもよい。中国市場と韓国市場には共通項も多いので、いずれかで成功すれば横展開も可能ではないかと考えている。しかし中国の情報は不透明な点が多い。

MRI：県森連、農林水産省、委員各位に相談しつつ調査対象は選定する。

河野（憲）委員：年間 4 万 m^3 の原木輸出という目標が立てられているが、丸太ではなく製品を輸出するということになれば､歩留まりを考慮すると 2 万 m^3 となる。木造戸建て住宅に換算すると、一戸当たりの木材使用量を 20 m^3 として 1000 戸分に相当する。

MRI：製品としての用途の支持を得たところで原木に展開してゆけたらよいと考えている。

河野（憲）委員：市場の要請に応じて日本側の生産体制は変わってくる。宮崎県内の事業者の対応可能性についても今回は調査を予定しているか？

飯村委員：県内の事業者のニーズを整理する必要がある。意欲をもっている企業とのディスカッションが必要である。

野木専門官：県内の情報も収集しておいた方がよい。

MRI：生産地側のニーズと消費地側のニーズを把握した上で戦略を立ててゆきたい。

飯村委員：製品といっても日本における製品のイメージと中国・韓国における製品のイメージは異なる。日本で製品といえば塗装されたもの。一方、中国・韓国では寸法に合わせてカットされたものである。木材住宅の場合、ディメンジョンランバーが製品に相当する。輸入側の視点で製品を捉える必要がある。

野木専門官：県森連殿が将来的に原木の輸出を企図するのであれば、逆輸入に対する

アレルギーに配慮する必要がある。

田之上部長：宮崎森連から輸出したスギについては逆輸入の実績はない。しかし、原木を輸出した先での用途の追跡はできていない。

野木専門官：原木は現地でどのように使われているのか？スケジュール的にこれを追跡するのは難しいか？

尾山専門官：消費地で原木の使われ方を追跡する意義を考えたい。今日、増値税の関係で日本に再輸出するメリットも薄れている。

田之上部長：増値税の還付率が下がっているため再輸出のメリットは少なく、中国からの逆輸入は考えにくい。また、韓国では人件費が高いので、逆輸入は考えにくい。

飯村委員：今日宮崎から製品として輸出可能なものは、カナダ産のディメンジョンランバーの代替製品である。日本で考えている製品とは異なる。

MRI：商談ベースでなければ現地での情報収集ができない可能性がある。

河野（正）委員：現状把握だけでなくここ数年間のトレンドについても押さえておく必要がある。

田中委員：確かにインセンティブがないとインタビューには応じてもらえない。調査と営業をセットで行う必要がある。ところで、なぜ輸出するのかという原点に戻ることをお勧めしたい。本日は、内部環境・外部環境についての整理がなされ、売れ続ける仕組みづくりの重要性が説かれたが、どんな市況でも一定の販売量を維持してゆくという観点で考えたい。宮崎では誰がこれを先導してゆくのか？

白石委員長：今回の事業は宮崎県を対象にしているが、最終的には横展開を図ることが企図されている。とはいえ、まずは特殊解から一般解を導出する姿になる。委員各位と相談の上進めてもらいたい。

７．閉会

以上